

Frie markedskræfter, regulering og markedsmagt

Moderne konkurrencelovgivning har fjernet sig meget fra tidligere siders monopolkontrol. Det forenklede »Structure-Conduct-Performance« paradigme med fokus på industristruktur og statisk efficiens er trængt i baggrunden til fordel for en mere kompleks approach, hvor nøgleordene er dynamisk efficiens, strategisk adfærd og barrierer mod potential såvel som aktuel konkurrence. Regeladministration har måttet vige for »rule of reason« baseret på økonomisk analyse og vurdering.



Niels Blomgren-Hansen
CBS – Handelshøjskolen i
København



Peter Møllgaard
CBS – Handelshøjskolen i
København

Indledning

Liberalismen har sejret! – i hvert fald i den relativt snævre forstand, at langt de fleste økonomier i dag er markedsbaserede. Det betyder imidlertid ikke, at markedskræfterne har eller skal have helt frit spil. Markedskræfterne kan nemlig både bruges positivt og negativt – positivt til at skabe konkurrence og effektiv ressourceudnyttelse; negativt til at skabe adgangsbarrierer og dermed markedsmagt. Det viser moderne industriøkonomi, som er den gyldne middelvej mellem det traditionelle, interventionistiske *structure-conduct-performance* paradigme og den provokerende *laissez-faire* approach, som er forbundet med Chicago og den østrigske skole.

Sammenhængen mellem frie markedskræfter, regulering og markedsmagt er ikke simpel. I et ureguleret marked vil strategisk tænkende virksomheder

forsøge at skabe (endogene) adgangsbarrierer og dermed opnå markedsmagt. Det vil man forsøge at hindre gennem konkurrencelovgivningen.

Offentlig regulering kan også skabe adgangsbarrierer. Det klassiske eksempel er patentlovgivning. Men der er megen anden lovgivning, der begrænser konkurrencen, fx plan- og miljølovgivning. Etablerede virksomhederne vil naturligt nok udnytte sådan regulering til egen fordel, dvs. opbygge barrierer, hvorved de cementerer deres markedsmagt. Kilden til markedsmagt kan således enten være virksomhederne selv eller den offentlige regulering – eller i et blandingsfund som det danske både-og!

Konkurrencemyndighedernes primære opgave bør derfor være at finde kilderne til markedsmagt og eliminere dem, snarere end at symptombehandle ved at bede virksomhederne ændre adfærd.

Barnelærdom: SCP

De fleste økonomer, som er uddannet inden for de seneste årtier, har i indledende mikroøkonomi stiftet bekendtskab med økonomiske modeller for fuldkommen konkurrence, oligopol og monopol. De er her nævnt i en rækkefølge, så de fleste automatisk vil tænke, at markedsmagten er stigende.

I et marked med fuldkommen konkurrence (FK) er prisen lig med grænseomkostningerne, så der er ingen markedsmagt. På langt sigt vil tilstrømning af nye virksomheder betyde, at overnormal profit konkurreres væk, så prisen er bestemt af de lavest mulige gennemsnitsomkostninger. FK vil følgelig sikre effektiv samfundsøkonomisk ressourceanvendelse. FK-markedet tages derfor ofte som *benchmark* i traditionel konkurrencepolitisk analyse.

I den modsatte ende af spektret finder vi monopoleet. Vi er blevet opflasket med, at monopoleet tjener tykt på at være alene på markedet. Når monopolisten profitmaksimerer, vil han sætte en lavere mængde og en højere pris end den pris, som ville gælde i FK. Der opstår derfor et dødvægtstab. Dette kan berettiggeliggøre offentlig regulering med det sigte at sænke priserne. Det er en (oftest) implicit forudsætning for dette ræsonnement, at adgangsbarriererne er så høje, at monopolisten ikke behøver at bekymre sig om potentiel eller aktuel konkurrence.

Imellem disse to ekstreme lærebogsmodeller finder vi oligopoleet (oftest et duopol). Standardmodellen er her Cournot-modellen – ikke fordi den er særlig realistisk, men fordi den er simpel og pædagogisk. Som i FK-modellen er virksomhederne mængdesættende. Alt efter antallet af udbydere dækker den hele kontinuummet fra monopol til FK. I Nash-ligevægten vil prisen overstige grænseomkostningerne med dødvægtstab og overnormal profit til følge. Jo færre virksomheder (større koncentration), jo højere pris, jo større profit og jo større samfundsøkonomisk effektivitetstab.

Indtil for tyve år siden var det økonomiske rationale for monopolregulering således letfatteligt og (tilsyneladende) uomgængeligt. Vores grundlæggende mikroøkonomi tilsiger, at hvis konkurrence er ufuldkommen, vil virksomhedernes adfærd resultere i priser, som er højere end grænseomkostningerne. Det indebærer et samfundsøkonomisk effektivitetstab. Jo stærkere koncentration, jo mere markedsmagt, jo højere priser og jo større dødvægtstab. Denne formodede envejssammenhæng mellem industristruktur og samfundsøkonomisk effektivitet er

kærnen i det såkaldte *Structure, Conduct, Performance* (SCP) paradigme.

Politik-implikationen af SCP-paradigmet er tilsvarende simpel. Analysér erhvervslivet med henblik på at identificere brancher med høj koncentration,¹ forbyd »monopolisering«,² og prisregulér »monopolerne«, hvor der som følge af stordriftsfordele og markedets beskedne størrelse ikke er plads til flere konkurrerende virksomheder.³ SCP-tankegangen var dominerende i konkurrencereguleringens noget langstrakte barndom fra 1890-1980. Fx kan SCP forklare, hvorfor man ønskede at opsplitte Rockefellers *Standard Oil of New Jersey* eller *ATT* i en række selskaber. Man mente dermed at få mere konkurrence.

Oprør fra Chicago

Dette forenkede tankesæt og den derpå byggende konkurrencepolitiske strategi har længe været under alvorligt angreb fra ikke mindre end tre »skoler«: Chicagoskolen, den østrigske skole og i de seneste 25 år den nye spilteoretisk baserede industriøkonomi.

Chicago-skolen (og den østrigske skole) udfordrer rationalet bag den traditionelle monopol- og kartellovgivning. Grundlæggende er synspunktet, at enhver virksomhed vil bestræbe sig på at få den størst mulige indtjening, herunder forsøge at opnå størst mulig markedsmagt fx. gennem fusioner og kartelsamarbejde. Konkurrencen sikrer *survival of the fittest*, idet det er de mest effektive virksomheder, som vokser sig store.

Chicago-skolen angriber SCP-paradigmet fra to fronter:

1. Den antagne entydige sammenhæng mellem koncentration, markedsmagt, og samfundsøkonomisk effektivitet, og
2. Forudsætningen om, at koncentrationsgraden (antallet af udbydere) er eksogent bestemt.

Det turde være indlysende, at også andre konkurrenceformer end fuldkommen konkurrence er forenelige med (statisk) samfundsøkonomisk effektivitet.

Det klassiske eksempel er Bertrand-modellen, hvor to eller flere udbydere sælger homogene goder (fuldkomne substitutter) og konkurrerer på prisen. Konkurrencen driver prisen ned til den anden mest effektive producents grænseomkostninger.

Det andet eksempel er Chicago-skolens eget bidrag: Teorien om *contestable markets*. Virksomheder kan være alene på markedet, uden at der derved opstår markedsmagt. Hvis (forsøg på) at etablere sig på markedet ikke er forbundet med irreversible omkostninger (*sunk cost*) eller andre adgangsbarrierer, vil markedet blive udfordret (*contested*) af *hit-and-run entrants*, så snart virksomheden sætter prisen højere end gennemsnitsomkostningerne og den derved opnår en overnormal profit.

For begge disse eksempler gælder, at en enkelt – aktuel eller potentiel – konkurrent er tilstrækkeligt til at sikre effektiv samfundsmæssig ressourceanvendelse. Dominerende markedsandel er åbenbart en upålidelig indikator for markedsmagt.⁴

Det andet angreb er endnu mere fatalt. Ifølge Chicago-skolen er SCP-paradigmets forudsætning om, at der findes veldefinerede markeder, og at der på hvert marked opererer et eksogent antal udbydere kunstig, ja direkte i strid med fri konkurrence. Det er mere realistisk at antage, at der er et kontinuum af udbydere, der udvikler og markedsfører produkter, der er mere eller mindre differentierede i forhold til de produkter, de nærmeste konkurrenter udbyder.

Hvis der er uudnyttede indtjeningsmuligheder, enten fordi udbuddet af et givet produkt/kvalitet er begrænset, eller der viser sig at være efterspørgsel efter en ny variant, så vil udsigten til overnormal profit tiltrække nye udbydere, der vil konkurrere prisen ned, indtil den kun lige dækker de totale gennemsnitsomkostninger. Prisen vil godt nok overstige grænseomkostningerne. I den forstand er markedsligevægten ikke fuldt ud så efficient som under fuldkommen konkurrence. Men dette statiske efficienstab antages mere end opvejet af den velfærdsgevinst, der følger af, at et differentieret udbud bedre matcher forbrugernes individuelle ønsker.⁵ Uden adgangsbarrierer er der følgelig ingen forhåndsforudmodning for, at der er en samfundsmæssig gevinst ved indgreb i den frie konkurrence. Tværtimod.

Så langt er de fleste enige. Men Chicago-økonomerne går et skridt videre. I deres verdensbillede kan der ikke i en *laissez-faire* økonomi eksistere adgangsbarrierer, med mindre disse er et resultat af offentlig regulering. Der er følgelig ikke brug for nogen form for konkurrencelovgivning. Alt, hvad der er behov for, er at fjerne de konkurrencebegrænsninger, der er et muligvis utilsigtet resultat af

offentlig regulering, og så i øvrigt lade de frie markedskræfter udfolde sig.

I sin ekstreme form anbefaler Chicago altså et gennemgribende *laissez faire* regime. Typisk vil regulering skade mere end den gavner. Konkurrencemyndighederne vil ikke kunne gribe rigtigt ind på grund af asymmetrisk information. De kan ikke vurdere, hvilke virksomheder der er mest effektive, og de kan umuligt få et blot tilnærmelsesvist korrekt estimat af grænseomkostningerne. Desuden er der stor risiko for, at der opstår forskellige reguleringsfejl. Der kan være tale om simple type I og type II fejl, der henholdsvis indebærer, at skyldige virksomheder frikendes og uskyldige virksomheder dømmes, fordi konkurrenceretlige bevisførelser ofte indeholder et betydeligt element af skøn.

Hertil kommer, at enhver form for offentlig regulering er en invitation til erhvervslivet om at forsøge at påvirke regulatorer til virksomhedernes fordel. Der kan være tale om politisk pres via interesseorganisationer, positiv eller negativ omtale i medierne, fremtidige karrieremuligheder for embedsmænd eller i ekstreme tilfælde direkte korruption.

Hovedpointen er, at regulering er forbundet med et dobbelt tab: (1) Virksomhederne brænder penge af på lobbyisme (*rent seeking behaviour*); (2) Bevidst eller ubevidst vil lovgiver og administration lade sig påvirke af virksomhedernes måske ensidige argumenter med det resultat, at offentlig regulering med det ideelle formål at fremme konkurrencen let udvikler sig til en konkurrencegrænsning til fordel for de etablerede virksomheder (*regulatory capture*).

Antitesen fra Østrig

Den østrigske skoles opgør med SCP-paradigmet er langt mere radikalt end Chicago-økonomernes. De forkaster ikke blot fuldkommen konkurrence abstraktionen som en nyttig *benchmark*. De forkaster ligevægtsbegrebet som sådan, hvad enten det drejer sig om fuldkommen konkurrence ligevægt eller en ligevægt genereret i et kooperativt eller et ikke-kooperativt spil. For den østrigske skole er ligevægt og konkurrence uforenelige begreber. Konkurrence er en stadigt pågående kamp med det formål at forsvare og udbygge sin stilling. Konkurrence er karakteriseret ved stadigt nye udfald og åbninger. I konkurrence er der ingen ligevægt. I ligevægt er der ingen konkurrence.

Østrigerne har fokus på de driftige entreprenører og konkurrenceprocessen. Det er gennem konkur-

rence-processen, at viden om forbrugernes præferencer og (de mest effektive) udbyderes omkostninger genereres og spredes.⁶ Men man bevæger sig ikke hen mod nogen ligevægt. Entreprenante virksomheder vil hele tiden forsøge at opbygge nye styrkepositioner gennem udvikling af nye produkter og reorganisation af virksomheden (opkøb, aftaler, *outsourcing* etc.). Den dygtige entreprenør vil her ved opnå en overnormal profit. Men det er ikke skadeligt. Den overnormale profit er et incitamentet for potentielle konkurrenter til at forsøge at udvikle endnu mere effektive organisationsformer og produktionsmetoder eller produkter, der endnu bedre tilfredsstillers efterspørgslen.⁷

Derved undergraver de profithungrende konkurrenter den etablerede virksomheds bastion og opbygger selv en position, hvorfra det er muligt at sikre sig en overnormal indtjening. Det er denne dynamiske proces – *creative destruction* – der er dynamoen i den økonomiske udvikling i en kapitalistisk markedskonometri.⁸ Indgreb mod en dominerende virksomheds misbrug af dominerende stilling og overnormale indtjening kan måske nok på kort sigt sikre bedre samfundsmæssig ressourceallokering, men prisen herfor er en svækkelse af innovationsprocessen og lavere velstand på længere sigt.

Overnormal profit og misundelse er drivkræfterne i et kapitalistisk samfund. Forsøg på gennem regulering at hindre virksomheder i at vokse sig store og i at skabe en markedsmagt, der giver dem unormal profit, vil blot hæmme den dynamiske udvikling i samfundet. Nok får vi et (midlertidigt) statisk effektivitetstab, men den dynamiske gevinst på lidt længere sigt er langt større.⁹

Østrigernes politikanbefaling er den samme som Chicago-økonomenes: Hold fingrene fra det frie marked. Men argumentationen bygger ikke som Chicago-skolens på en antagelse om, at økonomien uden indgreb vil befinde sig i en ligevægt nær fuldkommen konkurrence. I stedet bygger den på en forståelse af, at innovation og vækst er en funktion af de incitamenter, »entreprenørerne« har til at kaste sig ud i risikable innovationsprojekter. Eliminerer man »ubalancerne«, eliminerer man også vækstdynamoen.

Den nye industriøkonomi

Hvad siger så mainstream industriøkonomer til Chicagoskolen og den østrigske skoles påstand om, at konkurrencelovgivning er i bedste fald overflødig

bureaukrati og mere sandsynligt direkte skadeligt for den dynamiske erhvervsudvikling?

Spilteoretisk skolede industriøkonomer er enige i Chicagoskolens kritik af SCP-paradigmet. Men de køber ikke præmissen om, at der i en ureguleret økonomi ikke vil kunne eksistere adgangsbarrierer. Moderne industriøkonomi omfatter en detaljeret redegørelse for mulige strategiske barrierer for mobilitet, *entry* og *exit*. Fokus er på værdien af at være inde i markedet snarere end uden for.¹⁰

Mange moderne industriøkonomer er endvidere uenige med Chicago-skolens antagelse om, at fuldkommen konkurrence er det relevante *benchmark*. Fuldkommen konkurrence er oftest et ikke-eksisterende alternativ. Det relevante *benchmark* er den ikke-kooperative Nash-ligevægt for det pågældende marked under forudsætning af fri adgang til markedet.¹¹ Hvis der er tale om Cournot-konkurrence eller Bertrand-konkurrence med differentierede produkter, vil dette *benchmark* adskille sig fra FK-situationen.

Moderne industriøkonomer er enige i det fundamentale rationale hos Chicago-økonomeerne og den østrigske skole. Også de ønsker dynamisk efficiens gennem konkurrence på pris, omkostninger og produktudvikling og deraf resulterende *creative destruction*, og de er enige, når disse skoler maner til forsigtighed over for indgreb, som risikerer at hæmme *creative destruction*, fx prisregulering hvorved maddingen (den overnormale profit) bliver mindre tillokkende.

Men industriøkonomeerne er ikke enige i Chicagoskolens og østrigernes *laissez faire* holdning til behovet for konkurrenceregulering. Deres centrale bidrag er forståelsen af, at (dominerende) virksomheder gennem aftaler og adfærd *kan* skabe barrierer, som gør det overordentlig vanskeligt for aktuelle og potentielle konkurrenter at angribe de dominerende virksomheds overnormale profit. Det hjælper jo ikke meget at være flittig og kreativ, hvis man ikke kan komme ind på markedet. Dvs. dominerende virksomheder kan – om ikke for evigt hindre – så i lang tid hæmme den *creative destruction*, som er argumentet for at tillade industrielle restruktureringer (temporære monopoler) og overnormale profitter. Tidsdimensionen er væsentlig.

Den ny industriøkonomi lægger som nævnt vægt på de strategiske barrierer, som virksomhederne selv er i stand til at sætte op, og lægger umiddelbart mindre vægt på de barrierer, som regulatorer og

lovgivning skaber. Til sammenligning med den oprindelige SCP tankegang er der altså meget mere fokus på markedsadgangen og de mekanismer, som kan forhindre, at den udøver et kompetitivt pres på eksisterende virksomheder. Den konkurrencepolitiske konklusion er, at konkurrence-myndighederne bør fokusere på at »rive barriererne ned«.

Moderne industriøkonomi ræsonnerer inden for rammerne af relativt simple formaliserede modeller (hvilket ikke er det samme som at sige, at den formelle løsning er simpel).

En typisk industriøkonomisk model vil antage, at der er to perioder. I den første periode nyder en etableret virksomhed (eller måske flere af slagsen) en beskyttet tilværelse, mens en eller flere potentielle konkurrenter lurar. De får adgang i den anden periode og har, før de træder ind, mulighed for at vurdere den etablerede virksomheds adfærd i første periode. Det giver den etablerede virksomhed mulighed for at agere strategisk i første periode. Den kan fx. vælge at gennemføre en fysisk investering, som isoleret set ikke er rentabel, men som sænker dens grænseomkostninger¹² og derved signalere, at den er villig til at gå langt ned i pris i tilfælde af priskrig.

Et andet strategisk træk kan være at undlade at tage monopolprisen i første periode i et forsøg på at signalere, at den er særligt effektiv og at det derfor ikke kan betale sig for den potentielle konkurrent at forsøge sig i anden periode.¹³ En tredje mulighed er investering i *branding*, forskning og produktdifferentiering. Også disse »træk« signalerer til potentielle konkurrenter, at den etablerede virksomhed ikke har tænkt at strække våben, men vil slå benhårdt igen på et forsøg på indtrængning på dens marked. Spekulationen er, at den potentielle konkurrent vil indse, at der ikke er udsigt til, at han kan slippe heldigt fra at udfordre den etablerede virksomhed, og følgelig afstår.

Den moderne industriøkonomi peger på, at følgende faktorer er essentielle for skabelsen af adgangsbarrierer:

- strategisk poseren og signalering
- irreversible investeringer og aktivspecifitet, som gør investeringen uanvendelig i andet øjeblik (*sunk costs*)
- *commitment*-effekten af tidligere investeringer.

Derudover peger moderne industriøkonomi på anvendelsen af kontrakter til at skabe adgangsbarrierer.

Det mest oplagte eksempel er situationen, hvor en etableret producent binder den mest effektive forhandler (eller den mest effektive leverandør) i en eksklusiv kontrakt med lang varighed. En hyppigt anvendt variant består i tilbyde aftagere progressivt stigende rabatter, således at aftagerne får et økonomisk incitament til at undlade at handle med den etablerede virksomheds konkurrenter. Sådanne aftaler kan synes uskyldige, da de isoleret set øger distributionskanalens samlede effektivitet. Men helt så enkelt er det ikke. Aftalerne udgør en barriere for potentielle konkurrenter, hvis mulighed for at konkurrere effektivt med den eksisterende virksomhed forringes.¹⁴ Tilsvarende kan tildeling af »absolut områdebeskyttelse«, hvorved en forhandler tildeles enerettighederne til at levere i et givent område, fungere som en *commitment device*, som giver etablerede forhandlere et incitament til at reagere aggressivt på indtrængningen. Det kan også reducere eller eliminere potentielle konkurrenters lyst til at »bide til bolle«.¹⁵

Det er dette fokus på den potentielle konkurrence, hvorved moderne industriøkonomer mest adskiller sig fra såvel det traditionelle SCP-paradigme som Chicago-økonomerne og den østrigske skole. Det er denne potentielle konkurrence, som skal værnes.

Industriøkonomerne siger ikke, at en strategisk tænkende virksomhed altid vil have held med at opbygge barrierer mod konkurrence. Men i modsætning til Chicago-økonomerne mener de, at ligevægtsløsningen på »spillet« under visse forudsætninger vil være en, hvor den dominerende virksomhed kan opretholde en overnormal profit, og allokeringen er inefficent. I det perspektiv, er der et klart rationales for en konkurrencelovgivning.

Men det kan være svært at operationalisere, hvad der skal gribes ind over for. Kun fantasien sætter grænser for de »julelege«, en strategisk tænkende dominerende virksomhed kan udpønsse for at beskytte eller udbygge sin markedsmagt. Det er følgelig ikke muligt at opstille en fuldstændig liste over adfærd og aftaler, som må betragtes som udgørende en konkurrencebegrænsende barriere. EU-traktaten og den danske konkurrencelov angiver da også alene eksempler herpå. Det må bero på en konkret vurdering, hvornår en adfærd eller en aftale har til følge, at der opbygges (holdbare) barrierer for konkurrencen.

Nye udfordringer for reguleringen

Er de kræfter, der styrer markedsudviklingen i dag, fundamentalt anderledes end for 20-25 år siden? Der tales nogle gange om »ny økonomi.« Hermed kan menes, dels at markederne i stigende grad integreres globalt, dels at ny informationsteknologi (IT) gør kommunikation på tværs af alle skel lettere således, at netværk er lettere at etablere.

Den stigende globale markedsintegration giver virksomheder mulighed for at vokse sig store. De mest effektive vil via deres overlegne skalaøkonomi fortrænge mindre effektive virksomheder, som tidligere har nydt lokal beskyttelse. Samtidig vil forbrugerne få adgang til et større, mere differentieret udbud. Resultatet af øget markedsintegration er nedbrydning af barrierer, øget konkurrence, større og mere effektive virksomheder og højere velfærd. Det har både været et af motiverne til og en af effekterne af EU's projekt med at skabe et indre marked.

Som udgangspunkt giver globaliseringen altså ikke anledning til bekymring. Tværtimod. Global konkurrence er et særdeles effektivt alternativ til national eller regional konkurrenceregulering. Men selvfølgelig bør de konkurrencepolitiske institutioner følge med udviklingen, og det synes ikke helt at have været tilfældet.¹⁶

Manglende udbygning af det internationale konkurrencepolitiske samarbejde udgør i sig selv et alvorligt problem, måske ikke så meget for konkurrencen som for den frie handel. Flere amerikanske fusioner, som EU-Kommissionen har stillet krav til eller forhindret, har således været nær ved at udløse handelskrige mellem USA og EU. Det gælder fx fusionen i 1997 mellem Boeing og McDonnell Douglas, hvor EU overtalte dem til at forkorte nogle kontrakter,¹⁷ og fusionsforsøget i 2000 mellem General Electric og Honeywell, som blev forpurret. Hertil kommer, at økonomiske tilbageslag ofte frister til protektionisme, ofte begrundet i ønsket om at beskytte de hjemlige producenter mod »unfair« konkurrence. Det taler stærkt for yderligere at udbygge det konkurrencepolitiske samarbejde fx i WTO regi.

De nye udfordringer for reguleringen skal som nævnt ikke søges i den tiltagende globale markedsintegration som sådan. Men kombinationen af udviklingen af IT-baserede netværksindustrier og globalisering rejser problemer. Elementerne er som nærmere beskrevet nedenfor

1. Nye produkter med store skalafordele (fx software)
2. Netværksøkonomi, som kan resultere i, at markederne tipper til fordel for monopoler (fx Windows)
3. Globale markeder, som kan gøre disse fænomener verdensomspændende snarere end lokale.

Mange nye varer har den egenskab, at der er meget store omkostninger ved at producere den første kopi (prototypen). Til gengæld er omkostningerne ved at kopiere og distribuere varerne ofte meget små. Det gælder fx software, computerspil, videofilm. Det kan siges at være ekstreme eksempler på situationer, der ville føre til naturligt monopol, dersom forbrugerne ikke satte pris på mangfoldighed.

Mange nye markeder er karakteriseret ved netværksøkonomi. Hermed menes, at varens værdi stiger, jo flere der bruger den. Der kan være tale om fysiske netværk. Der er ikke megen fidus ved at eje en faxmaskine, hvis ingen andre gør det. Jo flere der er i besiddelse af en faxmaskine, desto større fidus er der ved at have den. (Internettet og e-mailen er andre eksempler på det samme).

Der kan også være tale om et såkaldt *hardware/software* paradigme: Jo mere software, der udvikles til et givet stykke hardware (fx Sony PlayStation), desto højere er værdien af denne hardware. Og omvendt: Jo mere udbredt hardwaren er, desto mere giver det mening at udvikle mere software (flere spil).

Markeder, der kendetegnes ved netværksøkonomi, har en tendens til at tippe og blive (nær-) monopoler. Tag eksempelvis Microsofts Windows. De fleste foretrækker software, der er Windows-kompatibelt, ikke fordi det nødvendigvis i teknisk henseende er det bedste, men fordi de så kan kommunikere med de fleste andre, der ligeledes bruger Windows. Windows-styresystemet har derfor en global markedsandel på 85-90 procent og er *de facto* blevet en standard.

Gør det Microsoft til en monopolist med markedsmagt? Det kan diskuteres. Sikkert er det, at nogle af Microsofts tiltag har haft til formål eller følge at begrænse aktuel eller potentiel konkurrence. Det gælder fx aftaler med distributører og leverandører, og nogle vil også hævde, at det gælder bundling af Windows med fx Internet Explorer (Microsofts *web browser*) og/eller *Media Player*, som gør det muligt fx at afspille video-klip.

Microsoft og nogle moderne industriøkonomer

vil derimod hævde, at denne *bundling* er en produkt-udvikling til gavn for forbrugerne, og at indgreb mod denne form for bundling vil begrænse Microsofts muligheder for innovation. - Dette er et moderne eksempel på sammenstødet mellem det traditionelle SCP paradigme og den østrigske skole.

Konklusion

Moderne konkurrencelovgivning har fjernet sig meget fra tidligere tiders monopolkontrollovgivning. Det er nok for meget sagt, at moderne konkurrencelovgivning udgør en konsistent syntese af Chicago-skolen, den industriøkonomiske skole og den østrigske skole. Men det kan næppe benægtes, at SCP-paradigmet er trængt stærkt i baggrunden, og at hver af de tre skoler har sat deres umiskendelige præg på lovgivningen og den måde, hvorpå den administreres.

Fra Chicago-skolen har vi lært at stille skarpt på adgangsbarrierer. Det har formodningen for sig, at virksomhedernes bestræbelser på at styrke deres stilling på markedet er i overensstemmelse med målsætningen om effektiv samfundsmæssig ressourceallokering, med mindre der derved opbygges barrierer for den aktuelle eller potentielle konkurrence.

Fra de spilteoretisk orienterede industriøkonomer har vi lært, at adgangsbarrierer ikke altid er et resultat af (uheldig) offentlig regulering, men også kan være resultatet af dominerende virksomheders strategiske overvejelser. Men der er ingen enkelt facitliste. Hvorvidt en given adfærd udgør en barriere eller ikke må bero på en sagkyndig vurdering af den konkrete sag – vi taler om et *rule of reason*.

Fra den østrigske skole har vi lært at løfte blikket og se virksomhedernes adfærd i et mere langsigtet, dynamisk perspektiv. Beskyttelse af konkurrencen er blevet en selvstændig målsætning, og fokus er skiftet fra statisk til dynamisk efficiens.¹⁸

De nye udfordringer – IT, netværksøkonomi, og globale markeder – er ikke grundlæggende nye i den forstand, at de repræsenterer helt nye problemer for de økonomiske analyser. De sætter måske nogle af de kendte mekanismer på spidsen. Man kan i den forstand ikke tale om »ny økonomi«. Udfordringen består i at opbygge en stærk international konkurrencemyndighed. Ikke så meget for at beskytte konkurrencen mod konsekvenserne af globaliseringen, men for at beskytte konkurrencen mod nationale barrierer for internationale konkurrencepolitik og deraf afledte (handels)politiske konflikter.

Noter

1. Se fx den danske Trust-kommissions betænkning fra 1953.
2. Et tidligt eksempel er den amerikanske anti-trust lovgivning, *The Sherman Act*, fra 1890.
3. Se fx den danske Monopollov af 1955.
4. Hvad også bekræftes af empiriske analyser, se fx Møllgaard (1998).
5. Jf. Chamberlain's model af monopolistisk konkurrence.
6. Se fx Hayek (1980)
7. Audretsch et al (2001) giver en nyere balanceret fremstilling af den østrigske skoles syn og dens implikationer for konkurrencepolitik i dynamiske markeder.
8. Se Schumpeter (1989)
9. Samme tankegang ligger til grund for patentlovgivning og regulering af immateriel-rettigeheder.
10. Gilbert (1989) og Tirole (1988, kap. 4 og 8) giver overblik over den ny litteratur. Copenhagen Economics (2003, kap. 3) giver et overblik som relateres til konkurrenceretten.
11. Jf fx Phlips (1995)
12. Se Dixit (1980) for en tidlig reference til denne litteratur.
13. Milgrom & Roberts (1982) er et tidligt eksempel på denne tankegang.
14. Bernheim og Whinston (1998) har udarbejdet et omfattende studie, som inkluderer virkningerne af komplicerede betalingsklausuler.
15. Se fx Rey og Stiglitz (1995).
16. Se Graham & Richardson (1997).
17. Nogle mener, at dette var industripolitik snarere end konkurrencepolitik, dvs. at formålet med indgrebet var at gavne europæiske *Airbus*.
18. Udviklingen i den konkurrencepolitiske målsætning er beskrevet i Blomgren-Hansen (1998)

Litteratur

Audretsch, D. B., W. J. Baumol og A. E. Burke, »Competition Policy In Dynamic Markets«. *International Journal of Industrial Organization*. Vol 19: 613-634

Blomgren-Hansen, Niels (1998) »Formålsbestemmers værdi som fortolkningsvejledning: En analyse af Konkurrencelovens § 1«, *Juristen*, januar 1998: 31-43.

- Bernheim, B. Douglas & Michael D. Whinston (1998) »Exclusive Dealing« *Journal of Political Economy* 196(1), 64-103.
- Copenhagen Economics (2003) *The internal market and the relevant geographical market – The impact of the completion of the internal market on the definition of the geographic market for consumer products*, Report commissioned by Enterprise DG, Brussels.
- Dixit, Avinash (1980) »The role of investment in entry deterrence« *Economic Journal* 90 (357): 95-106.
- Gilbert, Richard J. (1989) »Mobility Barriers and the Value of Incumbency« i R. Schmalensee & R.D. Willig, red., *Handbook of Industrial Organization* (Bind I, Kap. 9) Amsterdam: North-Holland
- Graham, Edward & J. David Richardson, red. (1997), *Global Competition Policy*, Washington DC: Institute for International Economics.
- Hayek, Friederik A. (1980) »The Meaning of Competition« genoptrykt i R. M. Ebeling (red.), *Austrian Economics. A Reader* fra F. A. Hayek *Individualism and Economic Order* (Chicago University Press)
- Milgrom, Paul & John Roberts (1982) »Limit Pricing and Entry under Incomplete Information: An Equilibrium Analysis« *Econometrica* 50(2), 443-459.
- Møllgaard, H.P. (1998) »Markedsmagt«, *Nationaløkonomisk Tidsskrift* 136: 350-369.
- Phlips, Louis (1995) *Competition Policy – A game-theoretic perspective*, Cambridge University Press.
- Rey, Patrick & Joseph Stiglitz (1995) »The Role of Exclusive Territories in Producers' Competition« *RAND Journal of Economics* 26(3): 431-351.
- Schumpeter, Joseph A. (1989) »Capitalism« in *Essays on entrepreneurs, innovations, business cycles, and the evolution of capitalism*, pp. 189-210, Reprint edition Edited by Richard V. Clemence. New Brunswick and Oxford: Transaction
- Tirole (1988) *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, MA: MIT Press.